MODIFICACIÓN INTEGRAL AL SISTEMA TRIBUTARIO

Reunión celebrada el día 8 de junio de 2006

SEÑOR PRESIDENTE (Gandini).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Hacienda da la bienvenida a los integrantes de ADIFU, Asociación de la Industria Frigorífica del Uruguay, integrada por el señor Fernando Secco y los contadores Francisco Tucci y Hugo Caorsi.

La Comisión está considerando el proyecto de reforma tributaria remitido por el Poder Ejecutivo, y se encuentra abocada a escuchar a las distintas organizaciones e instituciones para que nos brinden su visión sobre el tema.

SEÑOR SECCO.- Agradecemos a la Comisión por recibirnos en el día de hoy

Venimos a hacer algunos comentarios sobre este proyecto con un espíritu no personal, sino representando a una gremial y a los intereses del sector. Por lo tanto, seremos concretos y específicos para referirnos a aquello que puede ser importante para nuestro sector.

Con respecto a la renta empresarial, consideramos que es muy positivo que la ley establezca que el máximo a aplicar de renta puede llegar hasta un 25%. Tenemos nuestras aspiraciones, pero no por una razón de lucro -que las tenemos- sino por lo que representa la inversión, especialmente en un sector como el nuestro que todavía tiene mucho para invertir. Como los señores Diputados saben, en los últimos tiempos el negocio de la carne ha tenido un fuerte crecimiento, ha recobrado muchos mercados y, consecuentemente, ha logrado su expansión pero, por múltiples razones, incluido el proteccionismo que muchas economías todavía tienen, nos ha obligado a estar en un estadio bastante primario porque no llegamos -hablando en términos macro- directamente al consumidor.

No está en nuestro espíritu extendernos en esto, pero lo podemos explicar si los señores Diputados lo entienden del caso. Creemos que la industria todavía tiene que cumplir procesos muy grandes de alta inversión y que la menor imposición a la renta empresarial -estamos absolutamente seguros- va a estimular la inversión que necesita el país.

Por otro lado, nuestro sector es fuertemente demandante de mano de obra, lo que implica algunos riesgos empresariales. En ese sentido, encontramos que los aportes empresariales pueden tener alguna contradicción. Como todos sabemos, actualmente la industria de la carne no realiza aportes empresariales, pues así se determinó en la Administración anterior. Por estos motivos, y por la intensidad en la mano de obra, esto podría llegar a desestimular el empleo, que para nosotros es muy importante.

En términos generales, estas son las cosas que hemos visto en el proyecto, y que motivan nuestra preocupación. SEÑOR GONZÁLEZ ÁLVAREZ.- Agradecemos la presencia de la delegación.

¿Ustedes tienen cuantificado qué impacto económico tendrá esta reforma en la industria frigorífica? En ese caso ¿ese impacto económico se vería compensado con la rebaja del IRIC?

SEÑOR SECCO.- La verdad es que no lo tenemos cuantificado, porque hacerlo sería mucha audacia de nuestra parte. La industria vive un momento muy bueno en lo que hace a las exportaciones que, inclusive, nos sorprende. Muchas veces, eso no es mérito nuestro, sino del mercado o de las realidades de los países vecinos, que en los últimos meses nos han ayudado bastante.

Es muy difícil cuantificar el impacto de la reforma y saber cómo se daría ese equilibrio con respecto a la renta. Históricamente, en la industria de la carne las rentas no son significativas; muchas de ellas dependen del volumen o del nivel de las exportaciones. Creemos en la renta en función del crecimiento y si no hay crecimiento, naturalmente no habrá mucha renta.

Lamento no poder ser más específico en la respuesta, pero esa es nuestra realidad.

SEÑOR TUCCI.- Complementando lo que manifiesta el señor Secco, el aporte patronal es un costo que se agrega no solo a la industria frigorífica sino a la industria de todo el país, y tiene dos efectos adversos. En primer lugar, afecta la competitividad de las exportaciones y, en segundo término, desestimula la contratación de mano de obra. Como bien decía el señor Secco, el nuestro es un mercado que hoy puede estar en un momento de cierta rentabilidad por circunstancias que nos benefician, pero ello no puede ser tomado como una constante. La rentabilidad de estas industrias porcentualmente es pequeña con respecto a las ventas. Es una industria de volumen, que fundamentalmente trabaja en base a "commodities", como ustedes pueden entender, de rentabilidades bajas, y un costo adicional que afecte directamente la competitividad frente a nuestros concurrentes en el mercado internacional -llámense Brasil o Argentina- nos puede descolocar bastante y, a la vez, podría desestimular todo emprendimiento de inversión que lógicamente conllevaría mayor mano de obra, que es lo que necesita el país.

SEÑOR CARDOSO (don José Carlos).- El contador Tucci ha precisado bastante bien los términos en cuanto a cuál es el nivel de afectación para la industria manufacturera en general de la incorporación del 7,5% de aporte a la seguridad social. En el caso de ustedes es por trabajador, y en el caso del sector agropecuario lo veremos, porque no está establecido; en el día de ayer el Gobierno dijo que podría ser por hectárea, así que aquí tenemos un criterio distinto.

Además del aumento del aporte patronal, ¿han identificado algún otro cambio que modifique la forma de cálculo de sus impuestos?

SEÑOR SECCO.- La verdad es que no hemos identificado otras cosas que nos puedan afectar. No podemos dejar de analizar esto bajo el enfoque de que consideramos muy conveniente que el país proyecte una reforma tributaria. Consecuentemente, si bien no entramos a analizar las generalidades, entendemos que la reforma se debe guiar por un criterio de equidad.

De todos modos, pensamos que el tema de la franja podría desestimular a aquellos empleados que tengan mejores salarios. No nos parece del caso analizar esas cosas, porque en un sector como el nuestro el aporte que podemos hacer es muy macro pues la economía del país funciona mucho en base a estas cadenas agroindustriales. Pero, honestamente, no quisiéramos hacer otros comentarios al respecto.

SEÑOR MUJICA.- El señor Secco, en su primera intervención, habló del modo de inserción en los mercados que tienen y al que aspiran y, por otro lado, me pareció entender que hacía referencia a nuevas etapas en el proceso industrial que aspiran integrar. Me gustaría que ampliara ambos aspectos.

SEÑOR SECCO.- Efectivamente, creo que es bastante notorio que la década del noventa fue muy difícil para todos los sectores industriales, no solamente por problemas internos de nuestra economía sino, en especial, por temas de mercado, por coyunturas internacionales. De hecho, el país carga con un costo importante, porque muchas industrias no pudieron sobrevivir en ese período. La falta de inversión que hubo en ese período y anteriormente obligó a esta industria a participar en un mercado que, como lo definió el contador Tucci, es de "commodities".

La aspiración de la industria productora de alimentos es poder llegar directamente al consumidor, pero para lograrlo hay enormes barreras a salvar, respecto a las cuales la industria poco puede hacer. Hay otros aspectos en los cuales podría intervenir, pero se requiere una buena planificación y una muy alta inversión. No es lo mismo vender un corte de carne que va a ser procesado en otro destino, lo que permite a los trabajadores o a la economía de ese país incorporarle mayor valor, a que nuestras empresas puedan realizarlo en el Uruguay. De esto se podría hablar mucho, pero no es un tema muy fácil de resolver -como ocurre con la equidad-, porque hay productos que tienen una duración muy corta una vez procesados y estamos en una parte del planeta desde la cual llegar a los mejores mercados consumidores supone un tránsito no menor a veinte o treinta días.

A la industria todavía le queda una enorme oportunidad de poder transformar mejor la materia prima que trabaja y, consecuentemente, incorporar mucho más valor agregado. Como bien decía el contador Tucci, eso lleva implícito la incorporación de más personal.

SEÑOR AMORÍN BATLLE.- Quisiera hacer algunas preguntas. La primera es si tienen datos de cuántos empleados hay en total en la industria frigorífica del Uruguay, en forma exacta o aproximada. La segunda es si tienen datos acerca de la incidencia del costo de la mano de obra en el costo total de la producción. Se me ocurre que en el caso de una industria básicamente exportadora el costo es relativamente variable y tiene que ver con el valor del dólar; de hecho, el precio de la carne que adquieren en dólares se mantiene y lo que puede variar más es el costo de la mano de obra.

La tercera pregunta refiere a si tienen datos acerca del porcentaje que representan los fletes en el costo total porque, naturalmente, en esta reforma tributaria va a haber una incidencia relativamente importante en ese rubro.

SEÑOR SECCO.- La cantidad de personal en la industria de la carne es variable, aunque, gracias a Dios, cada vez lo es menos porque el personal es más estable. Nuestra gremial tiene siete empresas. Según las estimaciones que nos ha hecho llegar la FOICA, la cantidad de personal supera los 11.000 empleados. Nuestra empresa tiene 1.200 funcionarios, pero la cifra no es multiplicable por la cantidad de frigoríficos.

Ciertamente, la demanda de mano de obra en este sector es enorme, y más lo será en la medida en que se empiece a incorporar valor agregado al producto.

SEÑOR TUCCI.- No vinimos preparados para responder a la pregunta acerca de la incidencia del costo de la mano de obra. Podríamos dar una estimación, pero no creo que sea serio hacerlo en esta instancia. Con mucho gusto les haremos llegar la información.

Me gustaría abundar en la consideración de la incidencia del aporte patronal en un contexto en el que tenemos un tipo de cambio estancado, una política de Consejos de Salarios en los que se fijan pautas y en los que no solo se traslada la inflación sino que se apunta a la recuperación del salario. Esto hace que, desde el año pasado, el costo de la mano de obra tenga una incidencia cada vez mayor, sobre todo con un dólar -que es la moneda con la que nos manejamos en la ecuación económica- que no se ha movido o que ha caído. Ni qué hablar del problema que se nos plantea con las tarifas públicas, que debido al costo del petróleo y demás tienen una fuerte incidencia en nuestra economía. Con un dólar cada vez más bajo el incremento de los costos es importante. Un 7,5% aplicado a una mano de obra que está creciendo en dólares, sumado a la inflación en dólares que estamos teniendo, hace que nuestra competitividad se deteriore. Por eso es que nuestro sector está muy preocupado por la aplicación del aporte patronal sobre la mano de obra, que implicaría un ingrediente más de parte del Estado -no estamos opuestos a la recuperación de los salarios-; es decir que esto estaría atentando nuevamente contra la competitividad.

SEÑOR CAORSI.- Con respecto al tema de los fletes, diría que, en términos generales, puede tener cierta importancia, pero no representa un costo muy significativo dentro de nuestros costos globales.

Voy a referirme a una pregunta que se formuló en cuanto al Impuesto a la Renta y los aportes patronales. Se preguntó si la disminución que puede tener el Impuesto a la Renta de un 30% a un 25% -o menos, según lo

que el Poder Ejecutivo decrete- podría estar compensando ese mayor costo que vamos a tener por los aportes patronales. También se preguntó si a nivel de la Cámara teníamos estudios y el señor Secco contestó que no. A veces, cuando los números son tan grotescos, no es necesario hacer un análisis fino.

Veamos, ¿cuáles son los dos grandes componentes del valor agregado que tiene la industria? Fundamentalmente, mano de obra y utilidades. Como es una industria intensiva en mano de obra, el valor agregado que puede tener sobre el capital no es muy importante; o sea que fundamentalmente estamos hablando de mano de obra y de utilidades. Es clarísimo que el beneficio que puede tener la industria por la reducción en la tasa del Impuesto a la Renta no compensa para nada el incremento que va a tener en sus costos por los aportes patronales. Diría que va a ser sensiblemente mayor; prácticamente dos, tres o cuatro veces más. Esto es clarísimo.

Reafirmo lo que decía el contador Tucci: no venimos aquí con el ánimo de hacer una evaluación general de la reforma tributaria, es decir que no venimos como ciudadanos ni como profesionales -en mi caso, como contador-, sino como representantes de una industria. Lo que estamos evaluando es cómo afecta la reforma tributaria a nuestra industria, sin abrir juicios de valor ni hacer otro tipo de apreciaciones. En ese sentido -un poco reafirmando lo que dijeron mis colegas-, creo que indudablemente la industria exportadora en el marco económico está dentro de lo que los economistas ubican en el sector de los bienes transables. Toda industria que está dentro de un sector de bienes transables a la que se le incrementan sus costos -en este caso el costo laboral-, sin duda está empeorando su competitividad y queda peor parada frente a la competencia externa. En momentos buenos, esa posición se podrá llevar de una mejor manera; en momentos malos, se podrá llevar de una peor manera; pero, indudablemente, es un incremento significativo porque es un 7,5% sobre la mano de obra, que es un componente de valor agregado muy importante en nuestra empresa.

Por otro lado, también quiero aclarar lo que manifestó el contador Tucci: esto se agrega a incrementos del salario real que van a surgir de esta nueva ronda de Consejos de Salarios. Ya en la primera ronda la industria frigorífica dio el máximo de recuperación salarial que el Poder Ejecutivo había pautado.

Además de las mejoras que se han dado a través de los incrementos salariales -como dice el señor Secco: los empresarios tenemos un compromiso social-, me animo a decir que muchísimas empresas integrantes de este sector también han dado mejoras por el costado de lo que se manejó en el Consejo de Salarios. Es decir que es una industria que en los últimos tiempos ha tenido recuperaciones salariales muy importantes, lo que vemos positivo. Sin lugar a dudas, se han podido dar porque es una cadena productiva que está caminando muy bien.

Mi apreciación final podría ser que cuando las cosas están andando bien, siempre es bueno tratar de no hacer cosas que puedan sacar un poco de impulso a esta cadena productiva. Cuando digo cadena productiva, me refiero a la industria frigorífica, a los productores rurales, etcétera.

SEÑOR PATRONE.- Agradecemos la presencia de la delegación de ADIFU y las inquietudes y aportes brindados. Me interesaría hacer alguna reflexión y alguna pregunta.

Por ejemplo, acerca de los aportes patronales de los que en este momento están exonerados, tendríamos que reflexionar que esa exoneración fue debido a la situación crítica por la que atravesó la industria en los años 2000 y 2001; ese aporte existía previamente. De todos modos, debo decir que no se consideraba que después íbamos a sufrir las consecuencias del brote de aftosa, en especial a partir del ingreso de Uruguay al mercado norteamericano. Por lo tanto, digamos que esto no es una novedad sino que se trata, simplemente, de restablecer los aportes que existían previamente en un momento de auge de la industria.

Con relación a la mano de obra, los estudios que tenía el Instituto Nacional de Carnes, antes de que algún decreto desregulara la presentación de los balances de la industria frigorífica al Instituto, señalaban que en la estructura de costos el porcentaje de mano de obra normalmente no superaba el 8%. Todos bien sabemos que en esa estructura de costos la materia prima es el elemento fundamental. Además -como bien decían los miembros de la delegación-, es una industria fuertemente dolarizada. No sé por qué razón, pero los productores rurales en el Uruguay siguen manejando los precios del ganado en dólares. La unidad de medida del precio del ganado en Uruguay es el dólar. Estamos en el Uruguay; tendría que ser en pesos, pero es en dólares.

(Interrupciones)

——Por eso, iba a preguntar si la inflación en dólares -que señalaba el contador Tucci- no ha sido absorbida por la mejora de precios al acceder a los mercados más importantes. Se nos abrió el mercado de Canadá en primera instancia y luego Estados Unidos; hoy tenemos el mercado de México abierto; la Unión Europea nos siguió comprando siempre; tenemos la posibilidad de acceder a Corea y a China y contamos con el mercado de Chile y el de Israel para los cortes delanteros. El hecho de acceder a mercados en los que tenemos mejores precios que los habituales, ¿no sirve para absorber esa inflación en dólares?

Es cierto que hay diferencias en la industria, que no es homogénea, y todos lo sabemos. Hay treinta y ocho plantas, y no todas tienen el mismo nivel; hay trece o catorce que acceden a los principales mercados. Con relación a la mano de obra hay dos preguntas básicas. Una de ellas, tiene que ver con el porcentaje de mano de obra, del personal que efectivamente es permanente en las empresas. ¿Cuál es el porcentaje de personal que interviene a través de tercerizaciones? Me refiero a las famosas pandillas. Aclaraba que no toda la industria se mueve con estos mecanismos, pero dentro del componente de las famosas doce mil personas involucradas en la mano de obra, tenemos porcentajes muy importantes de situaciones de este estilo.

Además, con relación a los convenios -debo aclarar que la pregunta tiene que ver con los convenios salariales y los Consejos de Salarios; no he tenido acceso al último acuerdo realizado el año pasado y por eso lo pregunto- quiero saber si dentro de las pautas salariales está incluido algún incremento por rendimiento. Hasta ahora, en las últimas décadas, lo que estaba pagando la industria era prácticamente por destajo. O sea que se había asumido el destajo como modalidad del pago al personal de la industria, abandonando otros procedimientos que existían antes de que se impusiera esa forma. En otros Consejos de Salarios, hasta fines de los noventa, se incorporaba el rendimiento como un factor de estímulo a la producción del personal obrero.

Por último, con relación a las tarifas públicas -lo que también fue señalado aquí-, siempre me sorprendió la incidencia en esa estructura de costos de la industria frigorífica porque no era muy alta, no superaba normalmente el 3% o 4%. Eso se debe a que, por ejemplo con el agua potable, las plantas tienen sus propios sistemas de potabilización y, por lo tanto, no pagan a OSE. Lo mismo ocurre con la generación de energía en cuanto a calderas, etcétera. La incidencia podría llegar a ser fuerte en el caso de las tarifas de UTE, fundamentalmente, y en el costo de los combustibles como el fuel oil o algún otro combustible pesado que también se utilice para generación. Reitero que a pesar de todo eso, estos costos en la industria frigorífica no superaban el 3% o 4% dentro de la estructura global, donde no era fundamental. En el Uruguay, lo fundamental siempre fue el costo de la materia prima. O sea que ese era el valor más importante o contundente.

Esos eran los comentarios que quería hacer y les pediría que me aclaren algunas de las preguntas que formulé.

SEÑOR SECCO.- No sé si vamos a aclarar o a oscurecer, pero vamos a hacer algunos comentarios sobre lo que ha expresado el señor Diputado, que veo tiene buena información respecto de la industria.

Es bueno saber que los que estamos en esta aventura del desarrollo, tenemos un fin de lucro. Por lo tanto, no venimos a plantear estas cosas en función de la equidad social que debe tener un país porque estamos para producir y desarrollar o contribuir a la economía del Uruguay. Por eso fue que hicimos comentarios respecto de los aportes.

Usted habla de restablecer aportes y efectivamente es así. Van a venir los aportes que nos habían sacado, pero lo que tenemos que ver aquí es si es bueno o malo, si es adecuado o inadecuado. En cuanto a si estaba o no, le puedo decir que casi el 98% de la industria frigorífica cambió de mano, y si usted mira los balances del Banco República, verá que buena parte de los efectos negativos han sido producto seguramente del factor empresarial o de las personas que dirigían las empresas, pero no tenga ninguna duda de que en buena medida fue por ciertas estrategias que generaron problemas de una forma directa o indirecta, que no permitieron que esa industria continuara desarrollándose.

Entonces, más que hablar, dirimir o dictar políticas -vistas nuestras experiencias más recientes-, nos parece importante definir estrategias. La estrategia pasaría por si es bueno o no el aporte, por si le afecta o no. Si el aporte viene, lo tendremos que pagar y de algún lado va a salir. El costo del ganado llegó a ser del 90%. Quizás ahí pueda estar una explicación de la situación de los balances de la industria.

En el caso específico de los salarios, el costo a veces ha superado el 8% y muchas veces ha llegado al 11% o 12%. Pero no nos parece relevante sino que lo importante es si es bueno el salario que perciben nuestros trabajadores o no; si es un promedio o mejora el promedio del salario nacional o del salario comparado con otras industrias. Puedo decirle a la Comisión que tenemos plena conciencia de que el salario de los trabajadores de la industria frigorífica es un buen salario, al menos comparativamente en el país.

En cuanto a algo que realmente impulsó la gremial de los trabajadores y conversó muchas veces con nosotros, como es el tema de las pandillas, puedo decirles que en nuestra gremial al menos, si hay alguna pandilla, es muy pequeña y puntualmente está en un sector en el que a veces no hay más remedio que tenerla. De cualquier manera, en términos generales, compartimos la formalidad en el trabajo porque buena parte de las regulaciones ha hecho que la industria tenga muchas veces una competencia desleal dentro de ella misma y nos parece fundamental evitar ese tipo de cosas.

Además hay una cosa elemental. Nosotros somos una industria de alimentos y como tal debemos tener una mano de obra muy calificada y muy preparada y no hay nada mejor que una mano de obra que pueda tener un buen ensamble dentro de cada empresa y que pueda conocer y desarrollar sus habilidades de la mejor forma. No puedo hablar de otras industrias, pero para darles un panorama, tenemos un promedio de trabajadores que debe estar en el entorno de los dieciocho años de permanencia en la empresa. En otras industrias debe ser bastante similar porque todo el mundo quiere tener trabajadores estables.

El salario se paga de diversas formas; no hay duda. Sin embargo, como decía el contador Caorsi, no todo es por la vía del salario, porque en definitiva se trata de lo que percibe el trabajador, y todas las empresas - naturalmente todas en casos distintos- tienen una serie de beneficios para sus trabajadores que van, en algunos casos desde que los hijos de los trabajadores puedan tener un lugar para estudiar o financiar el estudio de una carrera en Montevideo hasta beneficios por presentismo, productividad, calidad, es decir, muchas acciones que diría que son más de responsabilidad social que de otra cosa.

Lo que quiero significar frente a sus consultas es que a nosotros nos parece muy importante que pueda visualizarse que la industria frigorífica es, ha sido siempre, y hoy más que nunca, un factor relevante en la economía del país. Por lo tanto, consideramos que lo más importante para ella es que se definan políticas, estrategias y, consecuentemente, saber qué es lo que beneficiaría su funcionamiento y, de esa forma, el funcionamiento de la economía del país en general.

SEÑOR ALONSO.- Antes que nada, quiero saludar a los visitantes.

Me parece saludable que el punto de vista expuesto por la visita se circunscriba casi exclusivamente al impacto que tiene esta reforma tributaria sobre su sector, sin perjuicio de que es natural que una reforma tributaria de estas características, con un alcance universal, por un lado o por otro, también puede tener rebotes en cada uno de los sectores. Voy a hacer referencia puntualmente a otro de los integrantes de la cadena productiva, que notoriamente también tiene un aumento de la carga tributaria.

Por otro lado, quisiera hacer un comentario complementario acerca de la referencia por parte de la visita en cuanto a que estaríamos frente a una situación de recuperación de posición contributiva del sector por el hecho de que en el año 2001 se sacaron los aportes patronales y ahora, que se puede, se estarían poniendo nuevamente. Por supuesto que las situaciones del año 2001 y del año 2006 poco tienen que ver y, además, es natural reconocer que cuando las cosas funcionan medianamente bien, lo preferible es tocarlas lo menos posible.

Voy a hacer una especie de reivindicación. Si bien es indudable que el Gobierno actual ha seguido la línea - por lo menos hasta el momento- en las grandes estrategias económicas y comerciales del país -en el segundo caso quizás en forma un poco más errática-, estamos frente a la cosecha de un esfuerzo grande que el país hizo en los últimos años. Digo esto en base a lo que son los resultados de la reconversión de la industria frigorífica, por lo menos en los últimos diez años, en donde se ha jugado el partido apuntando a la apertura de

los mercados, a una fuerte estrategia diplomática, comercial y a utilizar los recursos que están al alcance de la mano para otorgarle beneficios que por la vía de los compromisos internacionales es más difícil de otorgar. Entonces, la rebaja del aporte patronal, básicamente, obedece a una suerte no de subsidio, pero sí de rebaja de la presión tributaria a un sector estratégico que tiene un alto componente de su producción colocada en el exterior y que, por lo tanto, representa divisas; además, se trata de un sector productivo que es intensivo en el uso de la mano de obra. Esa decisión que oportunamente se tomó para propiciar la recuperación de los niveles de actividad de la industria y, por consiguiente, proceder a recuperar la capacidad de generación de riquezas y de rentabilidad de todos los integrantes de la cadena, entendemos que fue acertada, y los resultados se están viendo ahora.

Quiero hacer unos comentarios y, quizás, dar pie a la visita para que me confirme si coincide o no con el punto de vista.

El impacto de la reforma tributaria sobre el sector de la industria frigorífica representa un aumento de la carga tributaria. Ya se explicó la incidencia de la rebaja del impuesto a las rentas, en el caso de que se verifique, porque estamos frente a una reforma tributaria de la que todos los días tenemos noticias de que puede ser corrida para un lado o para el otro. Es notorio que hay negociaciones internas dentro del Partido de Gobierno; es natural, y no creo que esté mal. Hay estilos de gobernar. En otros casos se presenta un proyecto de ley que ya tiene el apoyo del Partido de Gobierno, pero en esta oportunidad estamos frente a un proyecto de ley que obviamente no lo tiene y, por lo tanto, hay negociaciones internas. Dentro de esas negociaciones, nos enteramos -nosotros y ustedes- de vez en cuando por la prensa que se pretende hacer algunos ajustes. Uno de ellos podría ser -de acuerdo con versiones- que no se proceda a hacer la rebaja de la alícuota del Impuesto a la Renta y que quede en las cifras actuales; por lo tanto, el impacto sería distinto. No hago mía la propuesta; lo que hago es un comentario sobre cosas que hemos escuchado.

Considero que de mantenerse el texto de la propuesta tal como viene, es notorio que lo que vamos a tener es un aumento de la presión tributaria sobre el sector, sobre esta industria, lo que supone un aumento de los costos, que puede absorberse de dos formas distintas. Una de ellas es resignando rentabilidad y, la otra, haciendo un traslado a precios. La resignación de la rentabilidad, como decía con meridiana claridad el señor Secco, va en función de la expectativa de los empresarios, que lo que hacen es aportar su capital y su esfuerzo para obtener rentabilidad. Esa es la definición clásica de lo que es una empresa. El objetivo de toda empresa es siempre la rentabilidad, y si no la obtiene, el emprendimiento decae, fenece, cierra, o ese esfuerzo se orienta hacia alguna otra actividad que le ofrece rentabilidad. Es natural que el empresario quiera tener rentabilidad, porque los fines sociales los cumple el Estado, no las empresas. Por lo tanto, de los dos caminos posibles para amortiguar este impacto en el aumento de los costos, la resignación de la rentabilidad sabemos que es un camino de difícil tránsito, más aún cuando se trata de empresas que están compitiendo en el mundo y que están trabajando con bienes transables cuyo nivel de eficiencia, su capacidad comercial y de comercialización se ponen a prueba todos los días.

Entendemos que la resignación de la rentabilidad por el impacto del aumento de los costos de producción, por el aumento de la carga tributaria, no es el camino que se va a recorrer; esto va a llevar un traslado a precios. El traslado a precios del producto final que la industria produce, por lo menos, tiene dos mercados distintos. Uno de ellos es el mercado exportador, donde muy probablemente lo que pueda llegar a suceder es que se pierda competitividad y que se coloque menos producción o que se tenga más dificultad para colocarla; o quizás se pueda trasladar para atrás. En este caso, el aumento del precio va a representar una caída en los niveles de competitividad y, por ende, una merma en el volumen de los negocios. El otro mercado es el local. Yo no quiero ser simplista, pero evidentemente todo esto lleva a que la carne en el Uruguay sea más cara para el consumo. Porque si se le pone a quien elabora el producto un impuesto que hoy no tiene, la carne va a ser más cara. La gran noticia de aplicarse este proyecto de reforma es que a una industria fuertemente competitiva, integrante de la cadena productiva, a un sector altamente tomador de mano de obra, se le aumenta la carga tributaria, se le impide avanzar en un proceso de desarrollo que ha venido evidenciando notoriamente en los últimos años y se le determina, además, un aumento para el costo de ese producto en el mercado interno.

Quería hacer estos comentarios, que no creo que puedan ser refutables; no creo que pueda haber algún argumento que demuestre que lo que estoy diciendo no es verdad; no creo que pueda decirse que la carne no va a subir y que no habrá cierto impacto negativo en la colocación de la producción, sin entrar en algunos temas laterales, como podría ser la capacidad de maniobra que pudiese llegar a tener la industria respecto de

una readecuación de su plantilla a los efectos de que sean más los salarios de menor porte y menos los de mayor, porque estos son los que terminan saliendo más caros. Pero creo que eso es letra chica.

SEÑOR PATRONE.- Quiero hacer una aclaración al señor Diputado Alonso en el sentido de que la reforma tributaria debe ser considerada integralmente. Dentro del precio de la carne para el mercado interno, el IVA se baja del 14% al 10%.

SEÑOR ALONSO.- Ya que estamos haciendo aclaraciones, yo también quiero aclarar que hice mención a que en la misma cadena productiva evidentemente había otros sectores que también estaban siendo afectados. Tal como quedó demostrado cuando vino la Federación Rural y como quedará demostrado cuando venga la Asociación Rural del Uruguay, también se aumenta la carga tributaria al sector agropecuario. Y eso a algún lado va a dar. También el sector agropecuario se verá perjudicado.

Por lo tanto, dentro de la misma cadena productiva, el impacto final del producto no solo va a obedecer al aumento de la carga tributaria de la industria frigorífica, sino también a todo el resto de la cadena productiva.

SEÑOR SECCO.- Es notorio para nosotros que inclusive dentro de nuestra propia gremial puede haber distintas opiniones con respecto a la reforma tributaria. Por eso, efectivamente, hemos tratado de precisar aquello que consideramos que afecta más a nuestro sector, y a eso nos remitimos.

Quiero hacer una mención a la rentabilidad porque permanentemente los empresarios tienen una opinión un tanto devaluada. Por eso quiero hablar de la rentabilidad y tratar de ser lo más claro posible al respecto.

A nivel empresarial, la rentabilidad es algo implícito. Nadie se despierta todas las mañanas pensando que va a respirar, porque si no respira se muere. Cuando uno se levanta, está pensando en afeitarse, en ir a trabajar o en alguna otra cosa, pero respira. La rentabilidad debe ser considerada en la economía como algo similar a la respiración de una persona. Si no hay rentabilidad los negocios no funcionan. Otra cosa es si la rentabilidad genera condiciones para el cobro de impuestos que puedan ser distribuidos en función del pensamiento del Gobierno del momento; esa es otra historia.

Me gustaría reclamar, ya que la Comisión nos da esa posibilidad, que se expandiera el concepto de que la rentabilidad debería ser una obligación nacional a mejorar. Me refiero a la rentabilidad del empleado y a la del empleador, pero fundamentalmente a la rentabilidad de la empresa. Me parece -no lo puedo afirmar- que el país requiere empresarios que busquen rentabilidad; eso es, entre otras cosas, lo que el país necesita.

Nos parece que este es un concepto absolutamente esencial; sería bueno que el país mirara cuántos empresarios cayeron, cuántos defraudaron o cuántos tuvieron problemas por falta de rentabilidad y terminaron afectando a todos los uruguayos. Los empresarios no son otra cosa que socios del Estado y a veces hasta competencia del Estado, y bienvenida sea; pero son socios constructores del desarrollo nacional.

Es cuanto quería comentar.

SEÑOR BRENTA.- Quiero hacer alguna consulta sobre algún tema que habitualmente se maneja pero que me parece que hasta el momento no ha estado en la conversación, aunque se ha dicho mucho en esta comparecencia.

Comparto absolutamente que en Uruguay hay que buscar empresarios que persigan rentabilidad y, por lo tanto, generen valor, empleo, etcétera. También comparto que las reformas tributarias modifican la presión fiscal sobre algunos sectores y la reducen sobre otros. Tenemos una larga experiencia en ajustes fiscales basados en impuestos a las retribuciones personales y en el incremento del IVA. Ahora estamos tratando de modificar reduciendo la presión tributaria en su conjunto pero, además, generando una modificación respecto a la presión sobre los diversos sectores, en el entendido de que aquí no deben tributar igual los desiguales. Por tanto, estamos modificando el criterio con respecto a los impuestos al consumo y a los salarios. Sobre esto se podría abundar porque aquí hay una larguísima experiencia en ajustes fiscales, en particular el de 1990, que fue el más grande del período democrático.

(Interrupciones)

——Pero dado que esta reforma no genera mayor presión tributaria sobre la sociedad, quiero consultar -consideraciones políticas se pueden hacer muchas; reconocemos la experiencia en ajustes fiscales, en particular de quienes ejercieron el Gobierno desde el año 1990 a 1995- con respecto a la devolución de impuestos.

Este sector tiene devolución de impuestos, pero creo que no se lo ha mencionado. Me parece que esto forma parte de la ecuación económica del sector y contribuiría a tener un panorama global de la realidad en este aspecto.

SEÑOR SECCO.- Voy a hacer un comentario, pero voy a pedir la colaboración de mis colegas, que son dos profesionales, para no monopolizar el uso de la palabra.

Toda la industria de la exportación tiene devolución de impuestos. El principio es que no se vende impuesto, se vende producto. Naturalmente, he visto situaciones en que la devolución de impuestos fue derogada. Quiero insistir con franqueza, por lo menos para reafirmar nuestro convencimiento y nuestra opinión, que nos parece -naturalmente puede ser muy discutible, creemos que no, pero puede serlo- que siendo este un sector tan importante -las vacas están ahí, el pasto está ahí, así como el sol y la lluvia; somos hijos de esa realidad del país-, lo que se requiere es estrategia, y a veces la estrategia puede ser decir: "Dejen a estos locos sueltos", "Átenlos", "Enciérrenlos", "No les presten nada", o "Préstenles todo porque tiene devolución".

Se imaginarán que nosotros no podemos hacer juicios desde el punto de vista político porque no nos corresponde ni estamos autorizados, pero sí podemos hacer comentarios referentes a las estrategias o, en todo caso, a las políticas, a su conveniencia o inconveniencia. A lo largo del tiempo y después de haber sobrevivido a alguna situación que otra, hemos llegado a la conclusión de que la devolución de impuestos es esencial, porque en el fondo es un estímulo a la producción. No lo podemos discutir desde el punto de vista académico o filosófico, porque eso además sería sacarlo del contexto en que está dado.

Mientras nosotros tenemos devolución de impuestos, la Unión Europea -con todas las visiones políticas que tiene ese arco iris de países- nos cobra 3,18 Euros más un plus del 12,5% para ingresar nuestros productos fuera de cuota. De arranque, esos 3,18 Euros por kilo de carne representan unos US$ 4.000 por tonelada. Entonces, ¿cómo hacemos para competir? Esa es la realidad. Sin duda, todos los países que crecen -por lo menos eso es lo que conozco- lo hacen para la exportación; el último que lo hizo y que me tiene absolutamente asombrado porque va a exportar hasta la tierra, es China. Si se exporta se tiene todos los beneficios que se pueda imaginar en el planeta; si se vende en el mercado interno no se tiene nada. Esa es una realidad que, de pronto, no es extrapolable a la nuestra.

Tenemos el convencimiento de que la devolución de impuestos es esencial porque, además, no tiene por qué representar una ganancia para las empresas; representa parte de los ingresos, que pueden terminar en el costo de la materia prima, en el costo social, en el costo de la mano de obra o, quizás, en la ganancia; todo dependerá; es parte de un ingreso que nos hace competitivos en el mercado internacional.

SEÑOR CAORSI.- Todos sabemos que el sistema de devolución de impuestos indirectos está autorizado a nivel mundial por la Organización Mundial del Comercio y parte de un concepto económico muy claro: si uno tiene que trabajar hacia el exterior para tener una mejor capacidad competitiva, lo más lógico es tratar de no exportar impuestos.

Quiero hacer una corrección a lo que dijo el señor Secco en cuanto a que la devolución de impuestos es un estímulo a la exportación. Yo diría que es la corrección de un desestímulo, que es que los exportadores tengan que incluir en sus costos impuestos directos. Quiere decir que la devolución de impuestos viene a corregir el desestímulo que tendríamos los exportadores si tuviéramos que incluir en nuestros costos todos esos impuestos. Creo que es una corrección muy positiva, muy saludable y que, como dice el señor Secco, no solo nos permite competir con aquellos países que tienen el mismo sistema sino que, a su vez, nos ayuda un poco a competir con los países que tienen altos niveles de proteccionismo, tales como los de la Unión Europea o Estados Unidos, donde es menor, pero existe. Uruguay, para poder entrar los productos fuera de cuota tiene que pagar un arancel del 26,4%.

Como filosofía general, digo que, como país chico, la manera de crecer y de introducirse en el mundo de Uruguay es tratando de diferenciarse en todo aquello en lo que puede. Tal vez podemos diferenciarnos, en el caso típico de nuestra industria, tratando de tener los mejores productos, de la mejor calidad posible. Pienso que el estado sanitario de Uruguay está demostrando cuán positivo es eso. Otras cosas que podrían diferenciarnos podrían ser el nivel de educación de nuestra gente y todo el tema impositivo.

Desde el punto de vista estrictamente empresarial, no cabe duda de que cuanto menor sea la carga tributaria para la actividad industrial, Uruguay será más atractivo para desarrollar cualquier emprendimiento industrial. Es en eso en lo que podemos competir. No podemos ofrecer a ningún empresario un mercado de 100 millones, 300 millones o 400 millones de habitantes; lo que sí podemos ofrecer, tanto a los empresarios uruguayos como a los extranjeros, es una carga tributaria relativamente razonable, un buen nivel de educación, seguridad jurídica, estabilidad económico-política. Creo que ese es el camino.

De manera que, insisto, la devolución de impuestos indirectos corrige lo que sería el desestímulo que implicaría tener que exportar impuestos y nos ayuda en el mundo competitivo de la carne, donde todavía hay mucho proteccionismo. No hemos mencionado que tenemos competidores, como es el caso de Brasil, con un costo de mano de obra mucho más bajo que el nuestro. Tenemos que buscar de qué manera podemos competir con ellos a través de otras mejoras. Es un conjunto de variables que indudablemente hacen a un todo.

Reitero: si hay algo que uno ve -y ahora sí lo digo como ciudadano y como hombre a quien le gusta la economía, no como empresario de esta industria- es que la industria cárnica, desde el productor hasta el exportador, ha venido creciendo muy fuertemente. Se faena más, se exporta más, mejora la rentabilidad de la industria, mejoran los salarios de quienes trabajan en la industria y mejoran sensiblemente los ingresos de los productores rurales. Creo que todo lo que se pueda hacer, de pronto no para seguir dando más beneficios o apuntalando más al sector, pero sí para que esto continúe -tenemos un buen viento detrás- sería muy positivo.

SEÑOR CARDOSO (don José Carlos).- Quiero dejar una constancia, no para la visita sino para algún señor Diputado del Gobierno.

El ajuste fiscal del año 1990, sobre el que tenemos experiencia porque los aplicó el Gobierno de nuestro Partido, terminó dos años después con el único superávit fiscal real, no como el que presentaron este año que no es superávit fiscal; aquel fue un superávit fiscal neto. Al final del Gobierno, en el año 1994, se llegó al 8% de desempleo. Estoy sentadito esperando; en 2009 hablamos. Reitero: 8% de desempleo; así terminó ese ajuste fiscal.

SEÑOR BRENTA.- Quiero dejar constancia de que ese período de Gobierno terminó con el 1,9 de déficit fiscal.

SEÑOR PRESIDENTE.- Vamos a postergar este debate, que es muy prometedor, para cuando no tengamos delegaciones esperando.

Agradecemos mucho la visita de la delegación de la Asociación de la Industria Frigorífica del Uruguay.

Quedamos a las órdenes para recibir el material que quieran remitir posteriormente.

(Se retira de Sala la delegación de la ADIFU)

(Ingresa a Sala una delegación de la Intergremial de Transporte Profesional de Carga del Uruguay)

——La Comisión da la bienvenida al Secretario de la Intergremial de Transporte Profesional de Carga del Uruguay, señor Gustavo González, a su Tesorero, señor José Pérez, y a su Gerente, señor Humberto Perrone. Pedimos disculpas por la espera que hemos ocasionado, lo que hizo que algunos de los miembros de la delegación se hayan retirado. Damos la palabra a quien quiera referirse al tema de estudio de esta Comisión, que es la reforma tributaria.

SEÑOR PERRONE.- Damos las gracias a la Comisión por recibirnos, más allá de la espera, puesto que lo que importa es que nos reciban porque entendemos que hay mucha gente que quiere participar en la discusión de la reforma tributaria.

Estamos aquí para plantear la situación de nuestro sector, el de transporte de carga. Es bastante conocido por todos ustedes el trabajo que venimos haciendo desde la Cámara para profesionalizar a nuestro sector, con todos los esfuerzos que se mantienen desde hace más de cinco años en cuanto a la formalización. Nuestro sector era altamente irregular y tenía una competencia simultánea dispar, producto de distintas irregularidades que se cometían. Desde la Cámara hemos impulsado varias acciones que han tendido a formalizar al sector, más allá de que, como Cámara, es difícil defender esta posición para lograr una competencia uniforme en todos los aspectos

También entendemos que es muy importante lo que se ha hecho a nivel social pues la formalización del sector ha implicado, por ejemplo, mejoras en las recaudaciones fiscales, tanto en la DGI como en el BPS, lo que se ha volcado al resto de la sociedad. No voy a abordar este tema porque ya viene de la Legislatura anterior y muchos de ustedes estaban y conocen todo el trabajo que se ha venido realizando.

Hoy estamos aquí por el proyecto de reforma tributaria que está a estudio, y queremos plantear cómo nos afectaría tal cual está diseñado. Como antecedente, hemos traído -lo vamos a dejar en la Comisión- un estudio del BID relativo a la tributación del transporte de carga en el Uruguay, especialmente el terrestre, que es el que nos afecta a nosotros, y también un comparativo con el transporte aéreo de carga. No existe -por lo menos no lo tenemos para entregar ahora- un comparativo con los otros modos que son de mayor directa competencia, como el ferroviario o el fluvial.

Si la Comisión observa el desglose del Producto Bruto Interno del sector transporte y comunicaciones al año 2004 -que es el dato concreto que manejamos- verá que alcanzaba el 9,4%, lo que da la pauta de la incidencia importante que el sector tiene dentro de la economía.

Esta reforma tributaria ha traído varias novedades que involucran algunas de las cuestiones impositivas que nuestro sector maneja. Como la Comisión sabe, también hemos sido impulsores del abortado proyecto del gasoil productivo, y aunque pudiera haber una rebaja en el precio de este combustible, que es un insumo fundamental para nuestro sector -diría que es el insumo fundamental-, ello implicaría en la estructura de costos un abaratamiento de ese costo, y a su vez un traslado inmediato a lo que era precio. Por lo tanto, era un beneficio que se iba a repartir en toda la sociedad; no era un beneficio para el sector específicamente, pero sí un beneficio que se podía repartir en toda la sociedad en forma directa, pero como fue abortado, no va a poder ser.

Nosotros entendemos que este proyecto de reforma tributaria tiene algunos aspectos que son perjudiciales para nuestro sector en particular. Entre ellos, voy a enumerar el de la reforma de las aportaciones patronales al BPS. Como la Comisión sabe, dentro del marco anterior el sector de transporte de carga había sido indicado con un 0% de aporte patronal, y en esta reforma tributaria se modifica y pasaría a ser de un 7,5%. Indudablemente, esto implicaría un aumento del costo de producción que, como es obvio, va a ser trasladado a las tarifas. Entonces, es elemental que va a haber un aumento del costo del flete.

Por otro lado, en esta reforma tributaria hay algunos aspectos que en pequeña medida podrían paliar este porcentaje de aumento, por ejemplo, la disminución del Impuesto a la Renta que está proyectada, pero que no alcanzaría para compensar el aumento producido por el otro lado.

Nuestra idea es que en esta reforma tributaria se contemple lo que quedó pendiente en cuanto a la modificación del gasoil. Al cambiar la alícuota de 14% del IVA tasa básica para llevarlo a 10%, el precio del gasoil se modificaría, lo cual implicaría una rebaja en el costo-precio pero no en el costo para las empresas transportistas, que actualmente descuentan ese porcentaje de IVA hasta -que quede claro- un tope de su facturación.

Dentro del marco que nosotros trabajamos para formalizar al sector, la inclusión del IVA en el gasoil fue muy positiva porque determinó que las empresas que no emitían facturas tuvieran la necesidad de hacerlo para poder descontarlo del gasoil pues, de otra manera, representaría un costo mayor. De acuerdo con los números que nos han presentado, entendemos que sería posible gravar al gasoil con la tasa máxima -no con la tasa

mínima-, al mismo precio que hoy tienen en el surtidor, modificando el IMESI por la tasa máxima del IVA y manteniendo siempre la posibilidad de que pueda ser descontado por las empresas transportistas dentro de un tope de su facturación, de forma tal de evitar desviaciones o posibles intenciones de dolo.

La propuesta de aplicar la tasa máxima en lugar de la tasa mínima manteniendo el precio en el surtidor, no perjudicaría a los usuarios habituales de vehículos gasoleros, y mantendría los costos de producción de las empresas transportistas dentro de los parámetros que hemos manejado. A su vez, nuevamente fomentaría la inclusión en el sistema formal, pues quien no facture no tendría derecho a descontar este IVA.

En líneas generales, esta es la idea que queremos trasmitir a la Comisión. Asimismo, vamos a dejar una copia del informe del Banco Interamericano de Desarrollo en el que se establece el detalle de la tributación. Un aspecto muy importante que podrán apreciar es que la tributación para el transporte de carga terrestre prácticamente llega al 30%; esto no lo decimos nosotros, sino el BID.

Debido a las múltiples propuestas que hemos manejado en anteriores períodos de Gobierno, hemos logrado abatir al 24% esa carga tributaria, pero ahora se vería incrementada debido a las modificaciones previstas en esta reforma. Quiero señalar esto porque la carga tributaria es considerablemente mayor que la que tiene el transporte aéreo, por ejemplo, que es de 18%. Estamos hablando de prácticamente diez puntos en el grueso, y si bien no tenemos el comparativo, el transporte fluvial tiene menor carga tributaria. Todos sabemos cuáles son los precios del gasoil que se utiliza en un barco y el que se utiliza en un camión; no lo voy a estar aclarando en este ámbito. Cito esto a modo de ejemplo para que tengan una idea de las diferentes cargas tributarias.

A su vez, quisiera que los señores Diputados en particular tomen en cuenta que nosotros no tenemos subsidios y que estamos compitiendo en un marco abierto con el transporte ferroviario -que tiene un importante subsidio, que alcanza prácticamente unos US$ 45:000.000 para todo el período y que ha sido votado en la última Ley de Presupuesto- y también con el transporte fluvial que se está proyectando para trabajar en el litoral. Reitero que quisiéramos que los señores Diputados tomen en cuenta esto, porque estas diferencias en las tributaciones determinan que la competencia no sea en las mismas condiciones y que no tengamos las mismas reglas de juego que tienen estos sectores con beneficios fiscales.

SEÑOR GONZÁLEZ ÁLVAREZ.- Quisiera resumir el pensamiento de los visitantes. Quisiera saber si este ajuste fiscal que se piensa realizar -es así, porque se va a aumentar la carga tributaria- solo los perjudicaría con el aumento del aporte patronal al Banco de Previsión Social o si hay otros aspectos que también los perjudicarían y que, como se ha dicho, tendrán que ser trasladados al precio en virtud de que nadie podrá soportar mayor carga fiscal pues, como sabemos, las utilidades no son tan grandes ni importantes como para poder absorberlo.

A su vez, quisiera saber si la gremial ha evaluado cuánto más tendrá que pagar al Banco de Previsión Social por este impacto fiscal, y si han evaluado cuánto habría que aumentar las tarifas.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Lo básico de nuestro planteo son los aportes patronales de 7,5% y la rebaja de 14% a 10% en el IVA del gasoil, que para nosotros implicaría un sobrecosto.

Con respecto a la incidencia de los aportes patronales, eso es muy variable de acuerdo con los sectores, porque algunos tienen el 15% de influencia en mano de obra directa y otros tienen el 70% de incidencia en mano de obra directa. Es decir, la incidencia en los precios finales sería muy variable, pues en algunos casos sería menor, pero en otros sería muy importante. Por estos motivos es que no podemos estimar cuánto aumentarían los precios en los fletes en cada caso, porque es muy disímil la paramétrica de los distintos tipos de transporte.

A su vez, quiero referirme a la competencia con el sector fluvial y con AFE, que cuentan con una serie de beneficios que nosotros no tenemos, y no debemos olvidar que también competimos con el transporte argentino, que paga el gasoil a menos de la mitad de lo que lo pagamos nosotros. Este es otro punto que siempre marca una diferencia muy grave para nuestro sector.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia de la delegación de la Intergremial de Transporte Profesional de Carga del Uruguay y quedamos a la orden para recibir cualquier otro material complementario que quieran hacer llegar.

(Se retira de Sala la delegación de la Intergremial de Transporte Profesional de Carga del Uruguay)

(Ingresa a Sala una delegación del Centro de Fabricantes de Bebidas sin Alcohol y Cervezas)

——Agradecemos la presencia de la delegación del Centro de Fabricantes de Bebidas sin Alcohol y Cervezas, integrada por la ingeniera Gabriela Tenaglia, Gerenta de Planificación Estratégica de Montevideo Refrescos S. A.; la contadora Gabriela Cetrángolo, Gerenta; el contador Marcelo De Luca, Gerente de Administración y Finanzas; el economista Javier de Haedo, asesor de Montevideo Refrescos S.A.; el economista Pablo Roselli, asesor de las Fábricas Nacionales de Cerveza, y por el Ingeniero Ruben Ordoqui, Director de Fábricas Nacionales de Cerveza.

SEÑOR ORDOQUI.- Agradecemos al señor Presidente y a los integrantes de la Comisión que reciban al Centro de Fabricantes de Bebidas sin Alcohol y Cerveza. Está presente la empresa Montevideo Refrescos S.A., la Compañía Salus y sus respectivos asesores.

SEÑORA TENAGLIA.- En nombre de Montevideo Refrescos S.A. va a hablar el economista Javier de Haedo.

SEÑOR DE HAEDO.- Soy asesor de Montevideo Refrescos S.A. y voy a hacer una serie de consideraciones sobre el proyecto de ley a estudio de esta Comisión en lo que tiene que ver con el impuesto específico interno en el sector refrescos y aguas.

Del análisis del articulado del proyecto de ley surgen aspectos relevantes que son materia de la propia ley y otros que lo serán de los decretos reglamentarios que luego hará el Poder Ejecutivo. En esta instancia, solamente nos vamos a concentrar en aquellos aspectos regulados por ley, dejando para instancias posteriores lo que sea reglamentario.

Lo primero que queremos señalar conceptualmente es que en la naturaleza del IMESI, en la naturaleza de los impuestos específicos internos está gravar dos tipos de bienes: unos son los considerados suntuarios o de lujo, como, por ejemplo, automóviles, cosméticos, etcétera, y otros son aquellos que generan externalidades negativas, es decir, que su consumo por parte de alguien afecta a terceros, al ambiente o, por razones de salud, a la comunidad; sin querer entrar en otros casos, el más notorio es el combustible, que no le duelen prendas a nadie.

En el caso de las bebidas refrescantes y mucho más en el de las aguas minerales, mineralizadas y/o gasificadas, ha dejado por completo de tener sentido la aplicación de la categoría de suntuarios, como quizás tenía sentido originalmente, cuando era un bien de esas características. Hoy son bienes de consumo masivo y popular y, en el caso del agua, pertenece a la canasta básica. Naturalmente, su consumo por parte de una persona no genera ninguna externalidad ni inconveniente a otros. Por lo tanto, la única razón que puede existir hoy para mantener este impuesto es su propia existencia y la recaudación asociada a su consumo. Sin embargo, no debe dejar de reconocerse el sinsentido de continuar gravando estos bienes, y creemos que una reforma tributaria es una oportunidad inmejorable para plantear la eliminación de este impuesto, aun con cierto gradualismo, teniendo en cuenta la marcha del conjunto de la reforma y los impuestos que se van a crear y que generarán ingresos. Entonces, creemos que el IMESI no debería gravar este tipo de bienes, y consideramos que esta es una buena oportunidad para plantearlo y para establecer, inclusive, un gradualismo para su eliminación.

También hay que tener en cuenta otra cosa. Los señores Diputados saben muy bien que los mercados en los cuales se aplica este impuesto suelen ser caracterizados por contrabando y/o informalidad, porque estos impuestos -es muy lógico- constituyen tasas altas que se superponen a las tasas de otros impuestos al consumo, como el IVA. Entonces, en la proporción del precio final termina habiendo una cantidad muy alta de impuestos. En el caso de los refrescos en el Uruguay, estos impuestos son los más altos del MERCOSUR.

Quizás por razones cambiarias circunstanciales hoy no hay contrabando desde Brasil hacia acá, pero cuando la relación de tipos de cambio se equilibre un poco, lo habrá en seguida.

Si no hay contrabando, habrá informalidad. Eso es una característica de todos estos sectores, lo que podrán comprobar los señores Diputados en otras instancias como la de hoy.

Consideramos que la vigencia del IMESI -esto es algo conceptual- en materia de refrescos genera incentivos para ese tipo de conductas irregulares en materia de competencia, pero hay otro punto.

Existen dos tasas diferentes que gravan este tipo de productos. Hay una tasa del 10,5% que grava a las bebidas sin alcohol elaboradas con un mínimo de 10% de jugos de frutas uruguayas -en el caso de jugo de limón es un 5%-, aguas minerales y sodas. Otra tasa del 21,5% grava a otras bebidas sin alcohol, las bebidas cola y las que contengan jugos de frutas naturales en proporciones inferiores o jugos artificiales. Estas tasas se aplican sobre fictos y los importes resultantes se aplican en forma proporcional a la cantidad neta de producto que contiene el envase respectivo. Pero esa brecha entre el 10,5% y el 21,5% potencia la informalidad, porque genera incentivos para que se pueda producir un bien que no cumpla el requisito que le permite tener la tasa más baja pero igual decir que la tiene. Es difícil controlar -y de hecho no ocurre con asiduidad— el contenido de los envases. Entonces, cuando se ponen tasas diferenciales, quienes trabajan bien pagarán las tasas que corresponde, pero puede haber gente que se sienta incentivada a utilizar la tasa más baja.

Otro punto importante es que estas tasas del 10,5% y del 21,5% son fijadas por decreto, pero la ley autoriza tasas mayores. La tasa del 10,5% tiene autorizado un máximo legal del 22%, y la del 21,5%, un máximo del 30%. Quiere decir que el Poder Ejecutivo, sin solicitar la autorización del Parlamento, podría fijar estos niveles más altos, subiendo el costo al público de estos productos.

En este proyecto de ley no cambia la situación. Se mantiene la discrecionalidad del Poder Ejecutivo para subir las tasas hasta niveles máximos legales superiores.

Creemos que esto es inconveniente porque deja incertidumbres acerca de las reglas de juego de la industria. Es evidente que no es voluntad de este equipo económico subir estos impuestos; es más, en el proyecto de ley se manifiesta que se buscarán proporciones para que se siga recaudando lo mismo, pero este equipo no va a estar toda la vida. En el día de mañana puede haber una urgencia y todos sabemos que a veces se recurre a lo que la ley permite sin tener que pasar de apuro por el Parlamento, echando mano a elementos que terminan distorsionando la realidad y afectando el funcionamiento de los mercados.

Las empresas tienen sus presupuestos y sus planes de inversión, así como sus estudios de demanda en función de los precios de mercado vigentes. Un súbito cambio en estos precios afectaría las condiciones de mercado, la rentabilidad y la previsibilidad del manejo de las empresas. Pensamos que es una buena oportunidad para poner en la ley como tasas máximas las vigentes, y si el Poder Ejecutivo quiere subirlas debería pedir permiso al legislador para hacerlo.

Quiero referirme ahora al tema específico de los alimentos líquidos, que están gravados con una tasa del 13%. Tienen todas las características de alimentos en cuanto a condiciones de nutrientes, pero son líquidos, a diferencia de la mayoría de los que consumimos. Es el único caso de alimento que paga IMESI. Consideramos que es un contrasentido, y sería una buena oportunidad para dejarlo sin efecto.

El último punto refiere a los envases descartables de plástico. El proyecto, atendiendo a consideraciones de tipo ambiental, plantea la posibilidad de diferenciar el impuesto en función de la naturaleza del envase. La tasa será de hasta el 30% mayor para refrescos en envases descartables de plástico. Dado que el Poder Ejecutivo no busca aumentar la recaudación, según la exposición de motivos del proyecto, hay que entender que habrá tasas diferenciales con una brecha de hasta un 30% según el envase, manteniendo la recaudación total del impuesto. Sin embargo, el texto del proyecto no es tan claro y se puede interpretar que va a quedar todo como está y va a subir un 30% en algunos casos. Solicitamos a los legisladores que tengan en cuenta esto a los efectos de precisar el texto y que no quede como un aumento neto de impuestos.

El carácter retornable o no de un envase de plástico es más fácil de identificar que el contenido o no de jugo de frutas naturales. Sin embargo, la inclusión de tasas diferentes para bienes parecidos puede generar problemas. Por lo tanto, pensamos en una alternativa posible para fijar un gravamen diferencial pero a nivel

de empresas, gravando en forma extraordinaria solo aquellos casos en los que, habiendo envases no retornables, no existieran programas de recolección y reciclaje. La idea es que no haya una tasa de IMESI distinta, como plantea el proyecto, sino un gravamen específico para aquellas empresas que, produciendo este tipo de envases, no cuenten con programas de recolección y reciclaje. Al mismo tiempo, para las empresas que cuenten con esos programas se gravarán todos sus productos con la misma tasa, ya sean envases retornables o no retornables.

En resumen, nuestra propuesta es que se legisle un proceso gradual de eliminación del IMESI a los refrescos y a las aguas en el cual se quiten de forma inmediata los márgenes que deja hoy la ley para aumentar las tasas por parte del Poder Ejecutivo, así como las tasas diferenciales según el contenido de los productos. Se podrían fijar nuevas tasas máximas inicialmente similares a las vigentes por decreto, las que deberían ser uniformes y gradualmente decrecientes hasta eliminarse. Estas propuestas reflejan los mismos principios generales del proyecto de reforma tributaria del Poder Ejecutivo, que compartimos. Me refiero a la simplificación del sistema tributario, la neutralidad, la formalización de la economía, la promoción de una mayor inversión productiva y un mayor empleo formal, así como la estabilidad de las reglas de juego y la previsibilidad para el clima de la negociación del país.

SEÑOR ORDOQUI.- A los efectos de ordenar, preparamos un material que permite dar seguimiento a lo que vamos a expresar. Estamos aquí en representación del sector cervecero, inspirados por el mismo principio que planteaba el economista De Haedo. Agregamos el concepto de equidad, que prevalece en cualquier sistema de imposición.

Honestamente, el sector no iba a venir a conversar sobre estos temas porque entendíamos que se incorpora el IMESI a uno de los productos del mercado como el vino, pero la cerveza no solicita un cambio en los criterios de imposición. Sin embargo, el informe del Instituto de Vitivinicultura del 3 de abril de 2006 nos lleva a pensar que hay una serie de errores tal vez involuntarios, por lo que es necesario expresar cuál es nuestra visión sobre el momento actual. Integramos un complejo de cebada, malta y cerveza que contribuye -según estudios de Tea Deloitte & Touche- con alrededor de US$ 200:000.000, el 2% del PBI. Sin duda es un área enormemente dinámica, especialmente en lo que refiere a cerveza y malta. Lamentablemente, el sector cerveza no ha seguido esa misma dinámica, y a partir de 1999 ha tenido una caída que a principios de 2004 llegó al 40% de su consumo normal. A partir de la recuperación económica se registra alguna mejora, pero está lejos de los 25 o 26 litros per cápita, frente a los 33 o 34 litros per cápita de vino que habitualmente se consumen en el Uruguay. Estos son hechos significativos por los cuales se vio afectado el sector, en función de una inequidad inexplicable que históricamente tienen estos dos productos.

No ingreso en este momento a la parte conceptual, a considerar por qué un producto debe estar gravado -esto ya lo ha explicado el economista De Haedo-, especialmente tratándose de productos alcohólicos con contenidos tan distintos, como lo son la cerveza, con casi 5 grados alcohólicos, y el vino, con 13 grados alcohólicos.

Por otra parte, debo decir que en la dinámica de este sector, en esta agroindustria propia del Uruguay de muchos años, hay una serie de factores sumamente importantes como, por ejemplo, la contribución que hace al desarrollo de la cebada con variedades propias, al crecimiento de las malterías, que en los últimos años han invertido millones de dólares para desarrollarse con miras a la actividad exportadora. Pero esto no fue acompañado; reitero, hoy tenemos una actividad en descenso, como la del sistema cervecero.

En 2001 -según análisis hechos por la empresa CINVE-, podemos apreciar que se encuentra una correlación absolutamente directa entre lo que sucede con un consumidor que toma vino y toma cerveza. La imposición diferencial que existe en el IMESI -esto lo vamos a demostrar muy rápidamente- hace que el consumidor tenga una opción de productos similares con cargas impositivas distintas. En este caso, de entrada hay un concepto erróneo del legislador, porque en el caso del vino en su momento no incorporó el IMESI o, más bien, sacó el antiguo IMECO y lo sustituyó en 1987 -cuando se creó el INAVI-, por la desaparición del IMESI. Los vinos tenían una carga impositiva.

En consecuencia, hoy nos encontramos con un mercado cervecero en franca caída desde los últimos seis años, con una pequeña recuperación a fines de 2005, y frente a un producto que, según los estudios realizados por la consultora Tea Deloitte & Touch, tiene una carga total de 20,5 frente a 33,1 sobre los precios de venta. Esto aparece en la hoja 5, como resumen de un trabajo realizado.

Creo que aquí debemos ser claros y precisos. Este es el total de la imposición que el Estado uruguayo y los legisladores asignaron a ambos productos: IVA, COFIS e IMESI; desde luego que el vino no paga IMESI. Además, como concepto impositivo, el legislador podrá disponer posteriormente de los aportes que cada sector haga. Concretamente, nosotros estamos aportando en torno a los US$ 30:000.000 por IMESI, IVA y COFIS, y el sistema del vino solamente paga US$ 20:000.000, en caso de que no exista evasión. Este es un aspecto que no voy a considerar porque corresponde al legislador investigarlo.

En todo caso, lo que quiero significar es que desde el punto de vista impositivo -y aquí voy directamente a la presentación que hace INAVI en esta Comisión-, es un error conceptual sumar tasas con impuestos, dado que la tasa que tiene el Instituto Nacional de Vitivinicultura financia como contraprestación de tasa -por eso es una tasa- su actividad. Sabemos que el legislador no tiene acceso a ese tributo que, de alguna forma, paga la sociedad. Durante estos últimos veinte años, el INAVI ha estado manejando sumas muy importantes -en definitiva, la transferencia que la sociedad hace al Instituto ha sido de millones de dólares- sin control legislativo y sin siquiera tener evaluaciones efectivas del desarrollo de un sector que hace varios años que produce y entrega 80:000.000 de litros, con una exportación que escasamente llega al 3% del total producido.

El cuadro que presenta el INAVI es erróneo porque se suman tasas con impuestos, y eso está mal. Pero además es erróneo porque maneja el concepto de tasa sobre $ 4,18 por cada $ 100 comprados; eso también es erróneo y es muy simple de entender. El Instituto Nacional de Vitivinicultura tiene -esto figura en la página 7- específicamente establecido que la tasa de los vinos en envases mayores de un litro es $ 0,78 por litro, con un costo de autoadhesivo de $ 0,066, lo que redondea $ 0,84 o $ 0,85 por litro.

En la página anterior ustedes pueden ver cuál es el volumen total del mercado del vino; como verán, el 85% o el 90% es vino suelto, y ese es nuestro problema. Nosotros no estamos en contra de nada sino en la búsqueda de una equidad. No estamos criticando las acciones del INAVI. Solo decimos al legislador que en un mercado en el que el 85% del vino que se vende es suelto, se compite directamente con la cerveza, y la opción de consumo es igual en un caso que en el otro, pero la imposición es distinta y lo que dice el INAVI es equivocado pues no se pueden sumar tasas con impuestos, como el IVA o el IMESI. Además, creemos que hay un error conceptual al manejar la tasa de $ 4,18, porque es la que pagan los vinos en envases de un litro o menores de un litro; $ 4,18 pagan los vinos VCP o los envasados en cajas de cartón de un litro o menos.

Sucede también -los señores legisladores lo sabrán y la información está en el INAVI- que esos $ 4,18, cuando es VCP, tienen una devolución de $ 3,40 -por el Fondo Nacional de Viticultura- como incentivo para la reconversión. Entonces, si ustedes producen un vino y lo envasan de a un litro o menos y es de categoría VCP, tienen una devolución cuyo neto final es el mismo que pagan los vinos sueltos, que es $ 0,85. Quiere decir que acá no solo no paga IMESI el vino y no es lo mismo tasa que el impuesto sino que, además, los valores que expresa este informe están equivocados. No se puede sumar $ 4,18 y hacerlo parecer al IMESI que paga la cerveza, que es en torno a los $ 4,50, dependiendo del precio. Paga $ 0,78 por litro y no hay otra cosa que se pueda demostrar.

En la hoja 8 hay un pequeño cuadro que ilustra la verdadera carga impositiva que tiene la cerveza, que es un 35% sobre el precio de venta, mientras que el vino tiene un 20,7% de carga. Dejo abajo lo que es la tasa del INAVI, que es 0,85, y agrego la tasa bromatológica, que no está incorporada en nuestra presentación porque también es una tasa y en este caso tenemos una contraprestación, más allá de que no la manejamos nosotros sino las Intendencias correspondientes.

En suma, en función del espíritu del Poder Ejecutivo y de la presentación que nos hace de la reforma tributaria, en ningún caso podríamos imaginar que una reforma de esta significación no incorporara el vino y que el legislador no tuviese claridad en la información; por eso estamos aquí: para brindar la documentación complementaria que corrige lo presentado por el INAVI.

Quiero agregar que en la página 9 hay un concepto que, a mi criterio, es sumamente importante y por el que tal vez tengamos más de una intervención en el futuro.

Se venden 85:000.000 de litros de vino en el país y nosotros estamos en torno a los 67:000.000 de litros. Si miramos la columna siguiente, en la que figuran la cantidad de impuestos que teóricamente cada uno de los sectores debería pagar, vemos que en el caso del vino equivale a prácticamente US$ 21:000.000 y nosotros pagamos casi US$ 31:000.000. La tercera columna muestra el aporte alcohólico, y este es un tema que el legislador debe entender como trascendente. El aporte alcohólico significa la cantidad de alcohol absoluto

que va al mercado; en el caso del vino son 10:625.000 litros y en el de la cerveza, por diferencia significativa del grado alcohólico, es 3:350.000 litros de alcohol absoluto. Yo dispongo de información abundante -que está a disposición de los legisladores- de la Organización Mundial de la Salud y de la Organización Panamericana de la Salud para entender cuál es la problemática del consumo alcohólico en nuestro país y en el resto del mundo. Quiero significar que observamos que el vino vuelca US$ 2 por litro de alcohol absoluto y nosotros volcamos US$ 9. Esa es la inequidad más flagrante y que, a mi criterio, no resiste análisis. Ya no es un problema de tasa o de impuestos; no es un problema de $ 0,85 frente a $ 4,18. En el fondo es un problema de lo que la sociedad le transfiere al vino como recursos y de lo que este producto le devuelve a la sociedad como actividad; se trata de lo que nosotros recibimos como recursos, que es cero, y de lo que transferimos a la sociedad, que son US$ 200:000.000 como exportación del complejo agroindustrial. En definitiva, se trata de lo que el legislador está habilitado a manejar en términos de recursos genuinos, que en el caso del vino son US$ 2 por litro de alcohol absoluto y de US$ 9 en el caso de la cerveza.

Dispongo de toda esta información, que está a disposición de los señores legisladores.

SEÑOR DE LUCA.- Estoy a cargo de la Gerencia Financiera de Compañía Salus y me acompaña la contadora Gabriela Cetrángolo, asesora fiscal de Price Waterhouse.

Como Compañía Salus suscribimos ciento por ciento todos los conceptos vertidos por el economista De Haedo en cuanto a la solicitud de la eliminación completa del IMESI a los refrescos y al agua, basado fundamentalmente en el hecho de que son productos de la canasta familiar como, por ejemplo, el café o el té, que están gravados a tasa cero en el IMESI.

También queremos resaltar lo relativo a la inequidad frente a otros productos, como los cosméticos, que tienen una tasa del 11,5%, versus las aguas de mesa que están en el 10,5%.

Por último, desde el punto de vista de las inversiones, esto es bastante desalentador porque el grupo al que pertenece la empresa, en otros países, con composiciones sociales similares al Uruguay, ha desarrollado aguas minerales muy baratas, que están dentro del objetivo de Compañía Salus en el sentido de que cada vez más uruguayos puedan acceder a este tipo de productos. Con una imposición tan grande como la actual eso se dificulta bastante y no solamente no se favorece la inversión sino que también se deja de lado la posibilidad de darle acceso al agua mineral a un montón de gente que hoy no la tiene.

Por tanto, suscribimos totalmente lo dicho por el economista De Haedo al principio.

SEÑOR CARDOSO (don José Carlos).- Como uno de nuestros visitantes puso tanto énfasis en el tema del vino, quisiera preguntar si han tenido algún diálogo con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. Lo pregunto porque ayer, en la Comisión, esa Cartera presentó un documento que propone mantener la actual situación de exoneración del IMESI para los vinos. ¿Existió ese diálogo?

SEÑOR ORDOQUI.- Lo que hemos mantenido con el señor Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca es un intercambio de opiniones en el que sostuve lo que estoy exponiendo ahora y le prometí un estudio -lo tengo acá terminado y, desde luego, está a disposición de los legisladores- sobre el impacto que nuestro sector tiene en el conjunto de la actividad económica; fue terminado en mayo. Fue el Ministro quien nos hizo este pedido.

Honestamente, no hablamos en forma específica de eso. Entiendo que la cerveza tiene una imposición, que no sé si es correcta o no; lo que sé es que tiene que tenerla. Lo que me parece absolutamente injusto -y así se lo manifesté- es que el vino no tenga una imposición. No encuentro explicación por el lado conceptual teórico o desde el punto de vista económico; esto tiene que ver con cómo deben graduarse los consumos o cómo debe manejarse el legislador con la temática impositiva frente a productos suntuarios o que generan algún tipo de problemas en el caso de la salud. Realmente no llego a entender el fundamento de querer mantener la actual legislación impositiva respecto al vino.

Además, quiero aclarar que estoy acá explicando nuestra posición en función de que el Instituto de Vitivinicultura no expresó correctamente la posición en cuanto a la tasa de INAVI, y entiendo que al legislador hay que darle no solo la información correcta sino también fundamentada.

SEÑOR POSADA.- Creo que sería importante para la discusión futura que sin duda va a tener este tema, que contáramos con ese trabajo al que hacía referencia el ingeniero Ordoqui. Podrían enviarlo por medios electrónicos, de forma tal de reproducir las partes que nos resulten más importantes, y hacemos solicitud en ese sentido.

SEÑOR PÉREZ GONZÁLEZ.- No tengo ninguna pregunta específica que formular.

Solo quiero agradecer la visita y la información que nos han brindado, que la vamos a incorporar en el debate.

Como hemos recibido la visita de las organizaciones relacionadas con el vino y tenemos su información, vamos a hacer un estudio comparado con los datos que ustedes nos han brindado ahora.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la visita de la delegación y quedamos a la orden para recibir cualquier información complementaria que nos quieran hacer llegar, que será distribuida entre los miembros de esta Comisión.

(Se retira de Sala la delegación del Centro de Fabricantes de Bebidas Sin Alcohol y Cervezas)

(Ingresa a Sala una delegación de la Federación de Obreros y Empleados de la Bebida)

——La Comisión da la bienvenida a una delegación de la Federación de Obreros y Empleados de la Bebida, integrada por los señores Richard Read y Luis Noria.

SEÑOR READ.- Agradecemos que nos hayan dado la posibilidad de dar nuestra opinión acerca de una parte del articulado de la reforma tributaria que están estudiando.

A nosotros nos convoca en esta instancia un tema específico que hace muchísimos años venimos tratando en la Federación de Obreros y Empleados de la Bebida. Me refiero a la inequidad que existe con respecto al IMESI, tanto en vinos como en cervezas y refrescos.

Estamos enfocados en lo ocupacional, en el empleo y en lo salarial. Desde hace unos cuantos años nos preguntamos a qué se debía esa situación de inequidad que había en los tributos.

Cuando se generó el IMESI en la época del noventa, se estableció -creo que con un poco de picardía- que pagan IMESI aquellos vinos que tienen una graduación alcohólica de más de 14 grados. Por lo tanto, solamente el 1,5% de la producción de vino está gravada con IMESI, y casi el 98% de los vinos está exento de pagar ese tributo, dado que la mayoría tiene menos de 14 grados. Sin ninguna duda, eso genera en el empleo una situación de inequidad, concretamente con el sector de la cerveza. Nosotros trabajamos allí y conocemos en detalle la situación.

Un estudio que hicimos hace dos o tres años arrojaba que el empleo que generaba el sector cerveza con relación al empleo directo y al empleo indirecto estaba en una escala de 1 a 9,5; es decir, cada empleo directo de la cervecería genera en forma indirecta 9,5. Por lo tanto, se puede hablar de que hay más de seis mil puestos de trabajo en el entorno del sector cerveza, tanto sea en la parte rural como en la maltera o la producción, envasado y distribución.

En el sector vitivinícola, nunca pudimos llegar a cuantificar realmente cuánta es la mano de obra que está afectada en forma directa. Solicitamos al BPS que nos diera información acerca de cuántas personas en las bodegas tienen vinculación directa con el sector de producción de vino, cuántas en la zona rural y cuántas horas de trabajo zafral tienen anualmente tanto el sector rural como el sector bodega. Estas cifras no las tenemos en nuestro poder, pero va a ser interesante contar con ellas. Se habla públicamente de cifras que para nosotros son astronómicas. Se dice que son alrededor de cincuenta mil puestos de trabajo; por lo menos, es lo que menciona INAVI en algunos comunicados. Pero esa cantidad de personas vinculadas al sector no nos cierra por ningún lado.

Esa inequidad que se genera en el tema del IMESI no se ve reflejada en puestos de trabajo ni mucho menos en la estabilidad laboral y en el salario.

El sector vitivinícola, durante todo el período de la década del noventa y en los primeros cuatro o cinco años del nuevo siglo, ha tenido una actitud en el tema salarial totalmente prescindente de las relaciones laborales. Cuando estaba exonerado de los impuestos y cuando tuvo gratificaciones por parte del Estado para poder reconvertir sus cepas, pagaba, por ejemplo, $ 17 o $ 18 la hora en las bodegas, mientras que el sector cerveza está pagando $ 58 o $ 68 al peón. Estos son laudos vigentes homologados el año pasado por el Poder Ejecutivo. No solamente hay una inequidad en los tributos, sino también se genera competencia desleal; por lo tanto, hay mano de obra calificada por un lado y mal paga por otro en el sector vitivinícola. No obstante, se ha dicho que hay que fomentar de alguna manera al sector agroindustrial.

Vuelvo a reiterar que estas exoneraciones, cuantiosas económicamente, no se reflejan en calidad de empleo ni en salarios. En definitiva, quienes se benefician directamente son los propietarios, los dueños de las bodegas. Menudo favor se le hace a la sociedad si esa plata no se redistribuye y no se reinvierte realmente con equidad.

Como dijimos, nosotros trabajamos en la Federación de Obreros y Empleados de la Bebida y desde hace muchos años -por lo menos diecisiete- con Salud Pública y el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social en el tema de alcoholismo laboral, que afecta a la industria. Este no es un tema menor. El Gobierno uruguayo aún no lo considera una enfermedad, pero sí la OMS y la Organización Panamericana de la Salud. Trabajamos mucho con el tema de la ingesta alcohólica porque el problema de la bebida es preocupante y arroja un número que para nosotros es escalofriante.

El gravamen en la parte de licores y de cerveza es de algo más de un 23% en el IMESI. La cerveza vuelca al mercado anualmente -si hablamos de alcohol puro, que es el 5% en la graduación del litro de cerveza- alrededor de 3:300.000 litros de alcohol y tributa por un equivalente de $ 9,17, si tomamos el precio por litro de alcohol. Los vinos vuelcan a la sociedad 10:625.000 litros de alcohol con una graduación del 12,5; sobre una producción de 85:000.000 de litros, la proporción da más de 10:000.000 de litros de alcohol.

Entonces, ahí encontramos una paradoja. Aquel sector que tiene una exoneración de IMESI por tener una graduación de menos de 14 grados, vuelca a la sociedad más de 10:000.000 de litros de alcohol, generando un costo importante dado que el consumo es muy grande. Hay que tener en cuenta que este país está entre el séptimo u octavo lugar en el mundo en consumo per cápita de vino, y luego aparece la sociedad cubriendo o dando la continentación a toda esa situación de ingesta alcohólica, tanto sea por la vía sanitaria de Salud Pública como también de la salud privada, con todo lo que significan los accidentes laborales. Entonces, por un lado, se lo premia exonerándolo del IMESI pero, por otro, significa un doble gasto, porque el Estado se priva de cobrar una cifra importante. En el año 2001 cuantificamos la cifra y daba que si el Estado hubiera cobrado IMESI a los vinos en la misma proporción que a la cerveza y al refresco, llegaba a US$ 287:000.000, tomando los números de INAVI y el ficto que establece para el vino suelto y para el VCP. Me parece que es una cifra enorme para este país, que además se ve doblemente perjudicado porque luego el Estado tiene que hacerse cargo de la situación sanitaria que el propio alcohol genera.

Por otra parte, cuando hemos hablado con el INAVI sobre estos temas -también en el Parlamento en otras Legislaturas- se ha mencionado que el beneficio estaba directamente volcado a la industria nacional. He escuchado a parlamentarios que han hecho de ese tema la defensa de por qué no el impuesto a los vinos. Nosotros, como sindicato, entendemos que es una falsa paradoja o una falsa confrontación, con la que no estamos de acuerdo. Decimos esto porque hablar de capital bueno o malo, de capital nacional o extranjero, desde el punto de vista laboral -que es el que nos compete a nosotros-, en nuestro país realmente las cosas son distintas, porque las multinacionales -teóricamente se dice que esto de alguna forma beneficia a las multinacionales y perjudica al capital nacional- han mantenido durante todos estos años un respeto a la vida sindical y a las relaciones laborales. Todas las empresas multinacionales tienen hasta local sindical dentro de las fábricas; los mejores convenios están registrados en la industria de este país en el sector de la bebida. Hemos logrado reducción de jornada laboral de seis horas y media sin pérdida de salario. Reitero que ha habido una relación continua -inclusive en la década del noventa sin Consejo de Salarios- de convenios colectivos mensuales, semestrales y anuales. En el sector nacional hemos encontrado los mayores prejuicios para el movimiento sindical. En el sector bodega formar un sindicato significaba despidos inmediatos; la precariedad del trabajo en el interior es tremenda. Reitero que los salarios recién el año pasado llegaron a

$ 97; durante la década del noventa la relación salarial vino-cerveza-refresco era de uno a catorce, llegando a pagar hasta $ 8 y $ 9 la hora por diez, doce o catorce horas de trabajo. Entonces, hablar de defender la industria nacional cuando hay precariedad del trabajo, precariedad del salario e inestabilidad laboral que genera el sector, es una falsa dicotomía, y nosotros como Federación damos fe de que eso es dar la discusión sobre el tema "impuesto sí, impuesto no", desde un lugar muy sesgado. Damos prueba de lo que estamos diciendo a través de los convenios y de la vida laboral que ha tenido la Federación en la relación con el Centro de Fabricantes de Bebidas sin Alcohol y Cerveza.

Para nosotros, si no se planteara la inequidad en la reforma tributaria, podríamos asegurar que la generación de empleo en el sector cerveza crecería mucho más. Voy a dar un ejemplo que es fresquito: es del año 2005 y del 2006. Luego de la caída en el consumo del año 2002, que llegó casi a 14 o 15 litros per cápita de cerveza -los peores momentos de la industria cervecera-, de alguna manera salimos al paso tratando de evitar la pérdida de puestos de trabajo; no se perdió ninguno. El consumo de cerveza ha venido en ascenso, y hoy estamos entre 21 y 22 litros per cápita, lejos de los 27 o 28 litros del año 1996. No podríamos cuantificar ese crecimiento per cápita porque los 15 o 16 litros se dieron durante poco tiempo, pero hubo una estabilización de 18 litros per cápita durante tres o cuatro años, lo que generó en la industria cervecera 72 puestos permanentes fijos anuales de crecimiento de la plantilla. Esto trajo como consecuencia alrededor de 680 puestos de trabajo indirecto, que sumados da aproximadamente 750 puestos de trabajo.

En procura de una situación de equidad decimos que nuestro planteo no es llevar al vino el IMESI de la cerveza sino que tribute en una proporción del 50%-50%, o algo así. Tampoco planteamos que la cerveza deje de pagar el IMESI; creemos que debe seguir pagando el poco más del 23% que paga, porque eso, por la vía del doble IMESI, se transforma en una barrera arancelaria para que no ingresen productos del exterior, lo que haría que estuviéramos prácticamente sin trabajo. En definitiva, decimos que los vinos puedan pagar el 12% o el 13%. De acuerdo con nuestra cuantificación esto generaría 200 puestos más de trabajo en el sector cerveza, directos e indirectos; los indirectos principalmente en la parte de distribución, y los directos en la parte de producción de planta, no en la administración. Reitero que eso lo tenemos cuantificado y nos parece importante. También deberíamos cuantificar lo que son los puestos de trabajo, ya que el sueldo promedio de un operario de planta -entre peón, peón común y operario calificado- ronda los $ 16.000 o $ 17.000 nominales mensuales, y en el sector administrativo el sueldo es entre $ 28.000 o $ 29.000. En el sector vino el laudo mayor de un enólogo no llega a $ 9.800 o $ 10.000. Esto es muy importante para considerarlo. Además, se generaría para la producción nacional -no importa si el capital es nacional o no- una situación de mayor privilegio en el mercado. ¿Por qué? Porque al tributar el vino el IMESI en un porcentaje de 12% o 13%, inmediatamente generaría un arancel, que es el doble IMESI, y los vinos importados tendrían que pagar el 25% o el 26%. De esa manera también contribuiría. Nosotros vemos en las góndolas de los supermercados que hay tanta proporción de vinos importados VCP como vinos nacionales, y muchas veces con los precios no tan diferenciados porque tienen el privilegio de no tributar por ser vinos con 14 grados y tampoco tienen el tributo en frontera del arancel externo del doble IMESI. Entonces, se generaría un doble IMESI para los vinos, y eso también se volcaría al mayor consumo, tanto del vino nacional como de la cerveza.

Nuestra preocupación es el tema de las fuentes de trabajo; concretamente qué tipo de trabajo, qué calidad y qué remuneración. La diferencia es abismal en el sector vitivinícola. Entonces, lo que planteamos es que esa exoneración que el Estado les brindó, más todo el dinero que le fue volcando durante años para la reconversión no se ve reflejado en la exportación ni en el precio del vino nacional. El precio del vino nacional es alto; además de no tributar tiene un precio alto, y en ese sentido nos gustaría tener las paramétricas. ¿Dónde están los costos del vino?

Termino diciendo que en esta última cosecha el promedio del precio del kilo de uva fue entre $ 5, $ 7 y $ 9; hubo un muy buen tonelaje de uva. Si tomamos en cuenta esos precios, la proporción kilo-litro, nos preguntamos cuánto significa el salario en el costo por hectolitro, que es ínfimo. Por eso decimos que esto y los impuestos que paga realmente el vino nacional no justifican el precio que tiene hoy. Tampoco el vino suelto, vendido en damajuanas de tres, cinco y diez litros, y mucho menos el VCP. Por lo tanto, acá hay un grupo privilegiado de bodegueros que se están abusando de estas exoneraciones para provecho personal, y que no se vuelca en la sociedad, en el precio del mercado ni en los salarios de los trabajadores. Por lo tanto la inequidad es mucho mayor.

Quiero agregar que para nosotros sería de justicia que tribute, porque todo el mundo tributa. No veo por qué un sector debe tener este privilegio de no tributar, lo que va a contrapelo de la equidad con el resto de la

industria, pero también de reglas claras para la inversión, es decir, que en este país tributen todos. No entendemos estos privilegios y, reitero, son privilegios para unos pocos, que no se ven reflejados en el precio de mercado ni en la mejor calidad de empleo. Asimismo, creemos que de alguna manera atenta contra la inversión y contra el país productivo con salarios dignos y pleno empleo.

Nuestra intención era manifestar nuestra opinión, es decir que estamos de acuerdo en que haya tributos en el vino, estamos de acuerdo en que se genere una equidad y estamos de acuerdo en que se mejore la calidad del empleo en todo el sector de la bebida.

SEÑOR PÉREZ GONZÁLEZ.- Agradecemos toda la información que han brindado los trabajadores del sindicato de la bebida, que nos va a servir para evaluar la situación, porque estamos en pleno debate sobre el tema de la reforma tributaria.

Ustedes hicieron referencia al vino importado y al doble IMESI, y al respecto quiero decir que ese vino es el que se vende menos en todo el país. El grueso que se vende es el vino a granel. No sé si ustedes han hecho alguna propuesta sobre ese aspecto o quizá yo no la entendí.

SEÑOR READ.- Es probable que en mi intervención no haya sido claro. Es cierto que el VCP importado y el tetra brik andan cercanos al 1,2% del consumo en Uruguay, y que la exportación no es significativa frente a los volúmenes de la producción de vino nacional.

No es significativa, pero por ello no deja de ser una situación de competencia desleal, porque son vinos que ingresan a nuestro país, con mano de obra de otro lugar, y están exonerados; sin embargo, cuando nuestros productos salen del país, en casi todos lados pagan aranceles.

Con respecto al vino, más del 90% del consumo uruguayo se hace a través de damajuanas de 3 litros, 5 litros y 10 litros, es decir, lo que llamamos vino suelto; ese es el "leit motiv" de la producción de vinos. El VCP también es poco significativo en la producción nacional, aunque los volúmenes de precios lo triplican y cuadriplican; también es cierto que se hace con cepas mejoradas, con una calidad de vino superior.

El uruguayo consume entre 73:000.000 y 74:000.000 de litros suelto, y ese vino no paga IMESI, tiene graduación alcohólica de 12, 12,5 u 11,8 grados. Por lo tanto, cuando decimos que los vinos no tributan, mayoritariamente estamos hablando de la producción de vino nacional. Los que sí tributan son los licores, los champán y los espumantes, que no llegan a ser un punto de la producción. A eso me refería.

SEÑOR CARDOSO (don José Carlos).- Quisiera saber si además de este contacto con la Comisión lo han tenido con el Gobierno, si han hablado con el Poder Ejecutivo. Digo esto porque en el día de ayer el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca en esta Comisión presentó una propuesta para mantener la actual situación de exoneraciones.

El Poder Ejecutivo, el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, ha evaluado este tema; esto es del día de ayer.

SEÑOR READ.- No; lo vamos a tener. Sí mantuvimos contactos desde el año pasado con el Ministerio de Economía y Finanzas; eso lo planteamos a este Ministerio en los años 2003 y 2004 y lo planteamos durante los años 2002 y 2003 al Ministerio de Industria, Energía y Minería. También lo planteamos en la Comisión de Hacienda del Senado durante el 2002.

No lo planteamos al Poder Ejecutivo que está hoy, excepto al Ministerio de Economía y Finanzas, y sí se lo vamos a plantear al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca porque a partir de nuestra opinión, que no es acabada ni absoluta, queremos sensibilizar con respecto a la mano de obra y a lo que he manifestado en mi intervención.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia de la delegación de los representantes de la Federación de Obreros y Empleados de la Bebida.

Se levanta la reunión.